

## **ABSTRAK**

DIRGA PRATAMA, NO BP 14101155310697, Manajemen (2018), Perumusan Strategi Pemasaran Berdasarkan Analisis SWOT Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Studi Kajian Pada Ud Mak Haji Padang, dibawah bimbingan Bapak Dr.H.Fitrizal, SE, MM dan Bapak Robby Dharma, SE, MM.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran yang tepat untuk meningkatkan volume penjualan Ud Mak Haji. Metode penelitian yang digunakan adalah analisis SWOT dengan mengetahui analisis lingkungan internal dan eksternal perusahaan, menggunakan analisis strategi generic dan strategi pemasaran *marketing mix*.

Hasil penelitian melalui analisis SWOT Strategi pemasaran yang dibuat hendaknya mempertimbangkan keadaan internal yaitu organisasi dilingkungannya maka perusahaan mampu menstabilkan keadaan eksternal perusahaan. Untuk meningkatkan volume penjualan maka strategi umum yang cocok untuk Ud Mak Haji Kota Padang yaitu strategi penyehatan. Adanya realisasi menggunakan staregi pemasaran 7P yaitu *product, price, promotion, place, people, process, dan physical evidence*.

Akhirnya penulis menyarankan kepada Ud Mak Haji untuk menciptakan diferensiasi produk dengan membuat inovasi terbaru.

**Kata kunci :StrategiPemasaran, SWOT, Penjualan**